

## Module 11

# Négociier

## Pré-requis

Un état d'esprit tout d'abord, qui passe par la volonté de s'entraîner : c'est accepter de se mettre en danger par la remise en cause de ses pratiques et comportements, prendre le luxe de se « tromper »... et d'y prendre du plaisir. Aucun autre pré requis demandé.

## Objectifs

- Savoir à se situer dans une situation de négociation.
- Savoir comment communiquer et comprendre sur son interlocuteur.
- Savoir construire un scénario pour atteindre ses objectifs.
- Savoir argumenter pour influencer la négociation.
- Savoir repérer les moments et les signes pour conclure.
- Savoir développer des automatismes pour concentrer toutes les conditions de réussite dans la pratique visant à rendre la négociation le moyen de parvenir (toujours) à vos fins.

## Durée

Chaque séance est collective et dure 1h45, animée par un·e entraîneur de Talents.

## Déroulé/contenu

- Construire les bases d'un processus de négociation solide :
  - Aligner sa démarche de négociateur avec les valeurs de son entreprise.
  - Appliquer les règles d'or de la négociation.
  - Utiliser les différentes approches de négociation.
  - Créer de la valeur en collaborant avec l'autre partie.
  - Appréhender les trois temps de l'entretien de négociation.
- Développer les techniques comportementales du négociateur :
  - Distinguer les qualités du négociateur.
  - Maîtriser les techniques de communication indispensables aux négociateurs.
  - Pratiquer les transactions psychologiques.
  - Utiliser le non-verbal et les attitudes clés.

- Se préparer à négocier :
  - Analyser les différents aspects de son dossier.
  - Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation.
  - Maîtriser le cœur de la négociation : le jeu des concessions-contreparties.
  - Construire une check-list des questions à poser.
  
- Agir sur le processus de décision :
  - Manager les acteurs de la négociation.
  - Développer sa capacité d'influence.
  
- Argumenter pour influencer la négociation :
  - S'appropriier les principes de l'argumentation.
  - Structurer son argumentation.
  - Recourir au registre émotionnel.
  - Eviter les impasses et les blocages.
  - Répondre aux objections de son interlocuteur.
  - Réagir aux tentatives de déstabilisation.
  
- Conclure efficacement une négociation :
  - Repérer les moments et les signes pour conclure.
  - Obtenir l'accord : techniques de closing.
  - Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation.
  - Mettre en place les éléments déterminant la réussite d'une négociation.
  
- Mises en situation à partir de thèmes de la vie professionnelle courante, adaptés aux cibles

## Méthodes mobilisées

Simulations (mises en situation) issues des cartes de la méthode pédagogique « La Péniche des Talents » - Module 11

## Modalités d'évaluation

Rencontre avec un entraîneur de la Péniche des Talents pour l'élaboration du parcours de formation et mesure de l'état d'esprit du Talent (qui passe par la volonté de s'entraîner).

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des ateliers et des mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des stagiaires est réalisée systématiquement en fin de session à partir de l'appli « LES TALENTS ».

En fin de parcours, une rencontre est organisée avec le directeur et/ou un entraîneur pour évaluer la satisfaction du Talent et l'atteinte des objectifs fixés.

## Modalités et délais d'accès

### **Pour vous rendre à La péniche Saint Louis :**

Lieu : Péniche Saint-Louis face au 35, Bd Griffoul Dorval – 31400 Toulouse. Au niveau de la passerelle piétonne des Soupirs.

Arrêt de bus ligne 27 face à la Péniche

Parking Allées Paul Sabatier à 2 min. à pied

Métro François Verdier à 10mn

**Pour intégrer un parcours d'entraînement :**

- 1 : Rencontrez un responsable du lieu
- 2 : Rendez-vous avec un entraîneur
- 3 : Signez la convention
- 4 : Entraînez-vous !
- 5 : Évaluez vos progrès

**Pour nous rencontrer : (contact en bas de page)**

Qu'importe la manière, de visu, sur place, dans la rue, par téléphone, en Visio, que vous soyez salarié.e, en recherche d'emploi, manager, DRH, Dirigeant... rien ne vaut le contact, l'accueil est notre marque de fabrique. La performance prend sa source dans la relation, d'abord. Amorçons-la ensemble, pour un renseignement, une visite des lieux, une question technique, d'argent, de contenu pédagogique, d'ordre personnel... Un.e des membres de notre équipe prend tout le temps disponible pour vous écouter et vous entendre.

Après nous avoir rencontré vous pouvez commencer à vous entraîner en moins d'une semaine.

## Accessibilité aux personnes handicapées

La péniche Saint Louis à Toulouse respecte la réglementation d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour toute question relative au handicap, quel qu'en soit la nature, contactez notre référent handicap :

Victor de Chazeron : [victor.dechazeron@lapenichedestalents.fr](mailto:victor.dechazeron@lapenichedestalents.fr)

## Tarif

Le prix global de l'abonnement mensuel est de 99€ HT / mois, comprenant un accès illimité aux modules faisant partie du parcours sélectionné par l'abonné.

## Contacts

Associé fondateur / Référent Pédagogique / Entraîneur des Talents :

Jean-Marc Lasserre – 06 11 56 65 17 – [jean-marc.lasserre@lapenichedestalents.fr](mailto:jean-marc.lasserre@lapenichedestalents.fr)

Directeur / Référent qualité et handicap / Entraîneur des Talents :

Victor de Chazeron – 06 27 40 41 20 – [victor.dechazeron@lapenichedestalents.fr](mailto:victor.dechazeron@lapenichedestalents.fr)